

MYyntiohjelmanne 1938

SAAVUTTAAKSEMME YHTEISEN PÄÄMÄÄRÄMME TÄNÄ
VUONNA TULEE TEIDÄN OMALTA OSALTANNE PÄÄSTÄ
SEURAAVAAN MYYNTITULOKSEEN:

HENKILÖVAUNUT

JUNIORIT

V-8

KUORMAVAUNUT
JA LINJURIT

TRAKTORIT



Täysosuma = %



Myyntitoiminta

A U T O M Y Y J Ä T

Taitavat myyjät:

- 1) Työskentelevät piiriänne entistä tarmokkaammin,
- 2) Koroittavat myyntimääräännne,
- 3) Lisäävät voittoanne,
- 4) Lisäävät liikkeenne nauttimaa arvonantoa.

Sopivien henkilöitten valitseminen myyntityöhön on liikkeenne olemassaolon elinehto. Vain siten voitte saavuttaa parhaan mahdollisen tuloksen piirissänne.

Ottaen huomioon Teidän liikkeenne merkityksen Ford-järjestössä tulisi Teillä olla vähintään

..... automyyjää.

Uutta myyjää palvelukseen ottaessanne kysykää aina itseltänne, olisiko omassa liikkeessänne mahdollisesti joku, jota voisitte käyttää ja jolla on taipumuksia tulla hyväksi myyjäksi.

PÄÄMÄÄRÄ %



K O E - A J O V A U N U T

Ennen kaikkea tulee myyjillä aina olla käytettävissään uusimallisia autoja. Ne täytyy aina pitää tip-top kunnossa ja tulee niiden niin ulkoa kuin sisältäkin olla puhtaat aina viimeistä nurkkaa myöten.

Kokemus on osoittanut, että on hyvä lainata auto silloin tällöin jollekin tunnetulle henkilölle, vaunuston omistajille tai paikallisen lehdistön edustajalle. Täten teette sangen tehokasta mainontaa, ette vain autolle vaan myöskin itsellenne.

Koeajot johtavat kauppoihin

Se, mitä sanoimme henkilö-koeajovaunuista, koskee myöskin kuormavaunuja.

Teidän myyjillänne tulee olla käytettävissään kuormavaunu koeajoja varten, sillä mikään ei edistä enemmän kaupan päättämistä kuin vakuuttava koeajo.

PÄÄMÄÄRÄ %



UUSIEN AUTOJEN VARASTO

Tehokkaan myyntityön ja kaikkien mahdollisuuksien hyväksikäyttämisen edellytyksenä on

hyrin lajiteltu varasto.

Siksi Teidän tulee aina pitää tarpeellinen määrä uusimpia erityyppisiä vaunuja varastossa. Vaunu, mikä on asiakkaan nähtävissä, on helpompi myydä kuin sellainen, minkä esittely tapahtuu mainoslehtisten ja valokuvien välityksellä.

NOPEA TOIMITUS HELPOITTA KAUPANTEKOA!

PÄÄMÄÄRÄ %



OSTOHALUKASKORTISTO

Myyntityönnä tärkein tekijä on oikein hoidettu ostohalukaskortisto. Ette voi tehokkaasti lisätä myyntiänne umpimähkäisillä menetelmillä.

Kontrolloitu järjestelmä on välttämätön.

Kortiston tulee olla niin täydellinen ja niin hoidettu, ettei ainoatakaan ostohalukasta laiminlyödä.

Hyväankään muistiin ei voi luottaa, olkoon siis ostohalukaskortisto päivittäin ahkerassa käytännössä liikkeessänne.

PÄÄMÄÄRÄ %



VAUNUSTONOMISTAJAT

Teidän itsenne pitäisi säännöllisin väliajoin käydä suurimpien vaunustonomistajien luona. Mitä parempi henkilökohtainen suhde Teillä heihin on, sitä suuremmat ovat mahdollisuutenne uusien kauppojen tekoon.

Ilmoittakaa näille vaunustonomistajille kaikista henkilö- ja kuorma-autoissa tehdyistä muutoksista ja parannuksista. Uusien mallien tullessa markkinoille, huolehtikaa siitä, että he saavat koeajaa niitä.

Hyvä tapa on myöskin aika-ajoittain antaa heidän käytettäväkseen joku henkilö- tai kuorma-auto.

**Suurkäyttäjän järjestelmällinen »käsittely» palkitsee
vaivanne**

SUURKAUPOILLA

PÄÄMÄÄRÄ %



UUSIEN OSTOHALUKKAIDEN HANKKIMINEN

Aloittakaa viipymättä järjestelmällinen uusien ostohalukkaiden etsintä ulottamalla se piirinne äärimmäisiin kolkkiin. Siinä voi olla hyvänä apuna autokorjaamot, huoltoasemat, bensiiniasemat, autohallit y. m., jotka ovat ainaisessa kosketuksessa autoilevan yleisön kanssa.

Vaatikaa myyjiltänne joka päivä uusien ostohalukkaiden nimiä!

PÄÄMÄÄRÄ %



REKISTERÖINNIT

Tarkkaan tutkimalla kilpailijainne työtä voitte ajoissa varustautua entistä voimakkaammin ase-in kohtaamaan kilpailua.

Rekisteröintitiedot, mitkä kuukausittain lähetämme Teille, ovat erittäin tärkeitä jokaiselle myyjälle, joka haluaa valvoa kilpailijansa toimintaa, niin etteivät nämä vie suurinta osaa kaupoista. Kehoitamme Teitä yhdessä automyyjien kanssa tarkasti tutkimaan rekisteröinti-tietoja joka kuukausi ja niiden mukaan järjestämään myyntityön piirinne eri osissa.

Viime vuoden myyntituloksienne perusteella odotamme parannusta seuraavissa pitäjissä:

.....
.....
.....

PÄÄMÄÄRÄ %



UUSIEN AUTOJEN REKISTERÖINNIT MYYJIEN PIIREISSÄ

1/1—31/12. 1937 VÄLISENÄ AIKANA

	F O R D						C H E V R O L E T				O P E L	M U U T				K A I K K I Y H T.
	Jun.	V-8	Kuorm.	Linj.	Yht.	%	Henk.	Kuorm.	Linj.	Yht.		Henk.	Kuorm.	Linj.	Yht.	
Kokkola	11	27	120	6	164	59	11	35	5	51	17	16	24	7	47	279
Forssa	13	32	18	—	63	58	7	9	2	18	6	13	7	1	21	108
Ähtäri	3	16	26	1	46	56	—	3	—	3	4	7	20	2	29	82
Lohja	11	51	88	2	152	55	15	24	9	48	9	39	13	13	65	274
Porvoo & Riihimäki ...	12	88	167	6	273	54	17	52	10	79	15	70	34	30	134	501
Salo.....	13	40	65	3	121	53	21	31	3	55	10	27	9	8	44	230
Varkaus	7	30	44	1	82	49	12	20	2	34	7	21	10	14	45	168
Kemi	1	6	12	2	21	48	1	11	1	13	2	2	5	1	8	44
Joensuu	7	55	38	—	100	47	12	26	3	41	7	25	20	19	64	212
Kuopio	4	56	68	1	129	47	25	49	6	80	9	20	20	16	56	274
Hämeenlinna	6	22	53	2	83	46	9	32	3	44	8	24	18	3	45	180
Kajaani	3	18	33	—	54	46	11	20	2	33	4	15	6	5	26	117
Mikkeli	3	41	38	1	83	46	6	23	1	30	8	23	11	24	58	179
Jyväskylä	6	82	77	1	166	45	18	65	6	89	14	34	46	22	102	371
Lahti	7	54	76	—	137	44	18	55	2	75	7	48	28	15	91	310
Oulu	2	29	53	4	88	44	15	33	1	49	6	20	24	15	59	202
Kouvola	5	20	47	1	73	41	19	40	2	61	6	20	13	3	36	176
Kotka	3	27	46	—	76	40	10	44	1	55	3	29	17	9	55	189
Vaasa	6	46	84	—	136	39	17	43	4	64	22	45	65	20	130	352
Ford 39%																
Pietarsaari	7	14	32	—	53	38	4	15	—	19	13	21	31	3	55	140
Sortavala	3	21	49	—	73	35	17	40	—	57	17	41	14	9	64	211
Turku & Rauma	18	79	113	—	210	32	63	133	10	206	23	113	81	27	221	660
Helsinki	41	168	253	—	462	31	110	126	2	238	57	525	178	43	746	1503
Pori	8	21	64	—	93	30	26	49	3	78	9	43	66	16	125	305
Tampere	15	35	99	1	150	30	38	68	5	111	27	89	72	52	213	501
Viipuri	27	75	155	—	257	30	54	120	—	174	53	202	109	62	373	857
Rovaniemi	5	11	38	1	55	28	15	40	6	61	10	12	44	17	73	199
YHTEENSÄ	247	1164	1956	33	3400		571	1206	89	1866	373	1544	985	456	2985	8624

O/Y F O R D A/B
HELSINKI — SUOMI



KÄYTETYT VAUNUT

Vaikkakaan käytetyt vaunut eivät toistaiseksi ole sanottavammin haitanneet uusien vaunujen myyntiä meillä, haluamme kuitenkin kiinnittää huomionne siihen vaaraan, minkä liian suuri käytettyjen vaunujen varasto tuo mukanaan.

Kun käytetty vaihtovaunu otetaan vastaan, päätettäköön **heti**, romutetaanko se vai kunnostetaanko se jälleenmyyntiä varten.

Ensinmainitussa tapauksessa tulee se romuttaa **heti** ja jälkimmäisessä tapauksessa tulee se **heti** viedä korjaamoon kunnostettavaksi ja on sen oltava valmis myyntiä varten 14 päivän kuluessa.

Käytetyn vaunun ei tule olla kuukautta kauempaa myyjän varastossa.

PÄÄMÄÄRÄ 0/0



Traktorit

V. 1938

TRAKTORIMYYNTIOHJELMA

Vuonna 1937 nousi traktorimyynti Suomessa jyrkästi kokonaismyyntin noustessa suunnilleen

1,400 traktoriin.

Tästä myynnistä jäi tavanmukainen pääosuus Fordson'in osalle ja lujitti edelleen tämän valta-asemaa Suomen markkinoilla.

Voimme täydellä syyllä sanoa, että Fordson traktori on suomalaiselle maanviljelijälle kaikki kaikessa ja tulee se varmasti niiden huomattavien parannusten turvin, jotka tämän vuoden mallissa esiintyvät, kokonaan valtaamaan markkinat.

Pidämme 1,100 traktorin myyntiä minimimyyntinä vuodelle 1938 ja olemme arvioineet Teidän myyvän traktoria seuraavan jaottelun mukaan eri kuukausina:

Tam.	Hel.	Maal.	Huh.	Touk.	Kes.	Hein.	Elo.	Syys.	Loka.	Mar.	Joul.	Yhteensä

JOTA EI SAA ALITTA A.



Huolto

H U O L T O

Huolto on tärkeä tekijä myyjämme toiminnassa, se on Teille rikas suoranainen ja epäsuoran hyödyn lähde.

Hyvä huolto tuottaa Teille:

1. Suoranaista tuloa korjauksista, osien ja tarvikkeiden toimitamisesta, öljystä, bensiinistä j. n. e.
2. Sitä epäsuoraa hyötyä, jonka asiakkaan tyytyväiseksi saattaminen aina tuo tullessaan. Ei ainoastaan, että asiakas jatkuvasti palaa luoksenne, vaan että hän tuo muitakin huoltoasiakkaita tullessaan. Ja näin valmistetaan myöskin maaperää jatkuvalla vaunujen myyntitoiminnalle.

Ensiluokkainen huolto on autojen myyjälle mitä suurimmasta merkityksestä.



Voidaksenne hankkia asiakaspiiriänne varten hyvän huollon, luettelemme seuraavassa sen tärkeimmät tekijät:

1. Tarkoitustaan vastaava rakennus.
2. Nykyaikainen työkoneisto ja työvälineistö.
3. Henkilökunta, joka tuntee Ford-tuotteet.
4. Järjestys ja puhtaus.
5. Ehdottoman täydellinen osa- ja tarvikevarasto.
6. Hyvä liikemoraali ja asialliset hinnat.
7. Henkilö- ja kuormavaunukorjaustöiden jakaminen omaan osastoonsa.
8. Korjaamon sijoittaminen niin, että kaikki tilat voidaan hyvin käyttää hyödyksi ja että autot helposti pääsevät sisälle ja ulos.
9. Taitava huoltopäällikkö.
10. Riittävä määrä hyvin kouluutettuja mekaanikkoja, joille maksetaan riittävä palkka.
11. Tehokkaasti toimiva tarkkailukortisto.
12. Yhtiön takuumenetelmän oikea ymmärtäminen ja soveltaminen.
13. Asiakkaitten oikea kohtelevminen ja tarkoin täsmällinen lupauten noudattaminen.
14. Että asiakkaalla on mahdollisuus saada huoltoa mihin vuorokauden aikaan tahansa.

Tarjoatteko asiakaspiirillenne todellakin sellaista huoltoa, jota se on oikeutettu odottamaan?

Kuvitelkaa mielessänne, että olette asiakas; astukaa toimihuoneistoonne ja asettakaa itsellenne seuraavat kysymykset:

1. Onko huolto järjestetty niin, että se on omiaan herättämään mieltymystä asiakkaissa?
2. Onko se parempaa kuin muualla?
3. Vastaako huoneisto vaatimuksia? Saako siitä hyvän vaikutelman?
4. Vastaavatko koneet ja työkalut nykyaikaisia vaatimuksia, ja onko henkilökunta kunnollisesti perehtynyt Ford-tuotteisiin?
5. Ovatko mekaanikkojen työpuvut kyllin puhtaat, niin ettei tarvitse pelätä heidän korjattavikseen uskottavien vaunujen tahraantumista?
6. Onko osa- ja tarvikevarasto aina täydellinen?
7. Vallitseeko henkilökunnassa oikean huollon henki?



Pohtikaa näitä kysymyksiä kutakin erikseen tarkoin ja vastatkaa itsellenne omantunnontarkasti. Vasta sitten tiedätte, onko liik-
keessänne kaikki kunnossa — siten kuin haluaisitte olevan, jos
itse olisitte asiakas.

Ellette ole tyytyväinen huoltoon nykyiseen toimintaan, muis-
takaa että huolto-osastomme mielihyvin ohjaa ja avustaa Teitä
parannussuunnitelmien laatimisessa. Neuvotelkaa joka tapauksessa
huolto-osastomme kanssa, ennenkuin ryhdytte suurempiin muutos-
töihin tai uusien rakennusten rakentamiseen.

Käyttäkää huoltokouluamme mekaanikojenne kouluuttamiseen
ja lähettäkää työnjohtajanne aika ajoin toistuville erikoiskurs-
seille.

Huolehtikaa siitä, että kaikki huoltotiedoituksemme, huolto-
lehtemme, ohjekirjamme j. n. e. tulevat kaikkien niitten tietoon,
joita ne koskevat, ja että myöskin Ford-käyttäjistö saa lyhykäisiä
ohjeita ja neuvoja.

Moitteeton huolto kohottaa liikkeen taloudellista tulosta.

PÄÄMÄÄRÄ %



ERIKOINEN YLLÄPITO- JA SÄÄTÖHUOLTO

Nykyään tullaan yhä enemmän siihen käsitykseen, että suuria korjaustöitä saa esiintyä vain onnettomuustapauksien yhteydessä.

Tavallisesti kaipaa uusi vaunu ensimmäisen vuoden aikana ainoastaan tavallista ylläpito- ja huoltoa. Tämä varmentaa normaaliolosuhteissa vaunun täyden suorituskyvyn.

Ford-edustajana Teidän on huolehdittava siitä, että asiakkaat suhtautuvat samalla ilolla ja ylpeydellä jatkuvasti vaunuihinsa kuin millä he suhtautuvat siihen ensimmäisinä päivinä. Tässä auttaa Teitä nykyaikaisesti ja tieteellisellä tarkkuudella suunniteltu välineistö.

Ensimmäisen vuoden aikana ovat tavallisesti vain seuraavat huoltotoimenpiteet tarpeelliset:

- moottorin säätäminen,
- jarrujen tarkistus,
- valojen ja akkumulaattorien tarkistus,
- pyörien suuntaus.

Teidän on hankittava tätä työtä varten tarvittavat välineet:

- »kekkari» on yksi tärkeimpiä;
- jarrujen tarkistusvälineet;
- akkumulaattorien huolto- ja sähköjärjestelmän tarkistusvälineet.

Tämäntapaisia laitteita käyttämällä kohoatte varmasti kilpailijoittenne yläpuolelle.

PÄÄMÄÄRÄ %



TRAKTORIHUOLTO

Maassamme olevien traktorien suuri lukumäärä edellyttää myöskin erityisen traktorihuollon järjestämistä huolto-osastoihinne.

Vaikkakin traktorit useimmiten sijaitsevat sangen etäällä korjaamostanne ja niiden kuljettaminen sinne on hankalaa, voidaan tehokas traktorihuolto järjestää mekaanikkojen säännöllisten kierto-tarkastusten välityksellä. Suositeltava muoto on esim. sopia traktorinomistajien kanssa muutama kerta vuodessa uusiutuvasta tarkastuksesta. Silloin on helppo järjestää traktorimekaanikon matkat mahdollisimman tehokkaasti.

Myöskin järjestämällä erityisen traktoriosaston korjaamon voitte paljon tehostaa esim. käytettyjen traktoreiden kunnostamista ja kohottaa myymienne käytettyjen traktorien mainetta ja näin saada tehostettua traktorimyyntiänne yleensä.

Huolehtikaa myöskin siitä, että kaikki traktoreita koskevat ohjeet tarkoin tiedoitetaan käyttäjille ja korjaajille.

PÄÄMÄÄRÄ %



Varaosat

O S I E N M Y Y N T I

☐ saostostenne summa toimintavuoden 1937 aikana on Smk.

Tästä tulee Smk. kutakin samana aikana myytyä vaunua kohti.

Kysykää itseltänne:

1. Olenko tehnyt kaiken mahdollisen kohottaakseni osien myyntiä?
2. Onko varastoni lajitelma ja määrä täydellinen?
3. Onko varastoni yleisjärjestely puoleensavetävä ja onko asiakkaan helppo tarkastella näytteellä olevia tavaroita?
4. Olenko jatkuvasti ylläpitänyt oikeata kosketusta osien-ostajapiiriini?
5. Lähetänpö kuukausitilaukseni asiallisesti voidakseni laajentaa myyntitoimintaani?
6. Väärinkäytänpö »kiireellisiä tilauksia»?
7. Teenkö kaiken voitavani jäljennettyjen osien käytön estämiseksi?

Me arvioimme Teidän myyntimahdollisuuksienne 1938 olevan

PÄÄMÄÄRÄ %



Tarvikkeet

RADIOKOJEITTEN MYYNTI

Vuonna 1937 ostitte 65 Ford-radiovastaanotinta — koko maassa. Tämä vastaa vain 4,2 % samana vuonna myymienne vaunujen lukumäärästä.

Olemme sitä mieltä, että voisitte tehdä myynnin tehostamiseksi paljonkin ja että vuonna 1938 voitte myydä vähintään 20 % radiovastaanottimia.

Ei pitäisi unohtaa, että Ford myyjänä Teillä on Ford-vaunuihin valmistettujen radiovastaanottimien yksinmyyntioikeus. Sitäpaitsi tulee myyntiosastomme tukemaan myyntityötänne, kuten viime vuonnakin. Ei ole myöskään unohdettava sitä seikkaa, että lukuisista linjavaunuistamme puuttuu radiolaitteet ja että viime vuonna useat linjavaununomistajat suorastaan »hakivat» radiovastaanottimia varastoistamme.

PÄÄMÄÄRÄ %



K E N N O S T O T

Vuonna 1937 olette ostaneet yli 3,300 kpl. Ford-kennostoja.

Olemme toimittaneet Teille vuosina 1934-35-36-37 yli 6,000 vaunua.

Mielestämme olisitte voineet myydä vähintään yhden kennoston joka kolmatta toimittamaamme yksikköä kohden, joten tässä kohdassa olette ylittäneet laskelmamme.

Kennostomyynti on ollut ilahduttavan hyvä ja sen tehostamiseksi olemme suunnitelleet kennostotelineen, joka näytehuoneistoon asetettuna korostaa Ford-kennoston arvokkaita ominaisuuksia. Hankkikaa se heti ja huolehtikaa siitä että telineellä on täysi määrä kennostoja.

Vaikka myyntinne ylittäisi teoreettiset laskelmat, niin ei se estä yrittämästä vieläkin parempaa tulosta.

Ellette olisi saavuttaneet vaadittua tulosta, niin istahtakaapa ja laskekaapa näin menetetty liikevoitto!

Kennostomyynti tuo mukanaan tavallisesti muita huoltotöitä korjaamoonne, kuten johtimien ja yhdistimien y. m. uusimisen ja moottorin tarkistamisen.

PÄÄMÄÄRÄ: Säilyttäkää loistava myyntinne, jotta yleistuloksenne koko maassa pysyisi 50 %:n paremmalla puolella.



ERIKOISVARUSTEIDEN MYynti

Kokonaismyyntinne vuonna 1937 oli Smk. 230,000: —
l. noin Smk. 150: — myymäänne henkilövaunua kohti.

Myyntinne viime vuonna kuten sitä edeltävinäkin vuosina oli epätyydyttävä ja toivomme, että tänä vuonna kiinnitätte enemmän huomiota tähän liikemuotoon.

Tahdomme huomauttaa, että ostajakunta suhtautui erittäin suopeasti erikoisvarusteiden hankintaan v. 1937 ja vaunuja noudettaessa varastostamme useat henkilöt ostivat huomattavan erän erikoisvarusteita.

Ehdotamme siis, että vaunun ostaneille lähdette tarjoamaan erikoisvarusteita ja tarpeen tullen voitte jättää vaununomistajan käytettäväksi jonkun laitteen, johon omistaja on osoittanut mielenkiintoa.

Järjestäkää ikkunanäyttely, joka käsittää kaikki erikoisvarusteenne.

**JOKA TAPAUKSESSA VARUSTAKAA ESITTELY-
VAUNUNNE FORD-ERIKOISVARUSTEILLA!**



Vaihtojärjestelmä

VAIHTOJÄRJESTELMÄ

Ei liene tarpeellista enää toistaa Ford-yhtiön käytäntöön ottaman vaihtojärjestelmän suuria etuja.

Kun Teillä on mahdollisuus vaihtaa sellaisia asennelmia kuin polttoainepumput, jarrukengät, kaasuttajat, iskunvaimentajat j. n. e. toisiin, jotka ovat Ford-standardien mukaisesti kunnostetut, niin että ne vastaavat sitä samaa huolellisuutta ja tarkkuutta, jolla uudetkin osat ovat aikaansaadut, on selvää, että huollon myyntimahdollisuutenne paljon kasvavat.

Miksi ajoneuvo seisoisi päiväkaupalla sillä aikaa kun moottoria kunnostetaan paremmalla tai huonommalla menestyksellä, jos tehtaassa kunnostettu moottori voidaan kerran mitä helpoimmin asentaa vaunuun?

Mainostamalla vaihto-osien käytön laajentamista ette ainoastaan tee asiakkaillemme mainiota palvelusta, vaan myöskin itse hyödytte sievoisesti ja vältytte lisäksi siltä aikaavievältä vikojen hakemiselta ja huonosti suoritetun työn selvittelyltä, mikä niin monen asiakkaan on saattanut tyytymättömäksi.

PÄÄMÄÄRÄ %



Mainonta

M A I N O N T A

Oikein hoidettu mainonta on menestyksellisen myyntityön tärkeimpiä apukeinoja. Ford-yhtiö on suunnitellut monipuolisen mainonta-ohjelman vuodelle 1938. Älkää kuitenkaan tyytykö siihen, mitä yhtiö tekee Teidän puolestanne, vaan järjestäkää omalta osaltanne paikallinen mainontanne niin tehokkaasti kuin suinkin, jotta liikkeenne tulee todella tunnetuksi ja suosituksi piirissänne ja jotta kaikki saavat tietää, että juuri **Te** edustatte paikkakunnallanne Ford-tuotteita.

PÄÄMÄÄRÄ %



PAINOTUOTTEET

Yhtiö uhraa vuosittain suuria summia painotuotteisiin. Huolehtikaa siitä, että Teillä aina on riittävä varasto kaikkia voimassa olevia painotuotteita ja että niitä myös on esillä myymälässänne. Kalliimpien luetteloiden jakelussa on noudatettava harkintaa ja säästäväisyyttä. Antakaa myyjillenne tuon tuostakin uusia painotuotteita, ja ottakaa heiltä pois kuluneet ja likaantuneet lehtiset.

PÄÄMÄÄRÄ %



J U L I S T E E T

Saatte meiltä tuon tuostakin uusia julisteita, jotka ovat tarkoitettut asetettaviksi joko plakaattitelineeseen tai kehykseen seinälle. Uusien plakaattien saapuessa on vanhat poistettava. Tiedustelkaa mitä mahdollisuuksia paikkakunnallanne on suurien mainosjulisteiden sijoittamiseksi julkisille paikoille ja ilmoittakaa tuloksesta meille.

PÄÄMÄÄRÄ %



POSTIPROPAGANDA

Pitäkää huolta siitä, että painotuotteiden postitusluettelot ovat aina kunnossa ja ajankohtaiset. Osoitteita tulisi olla vähintään 10 kertaa niin paljon kuin myyntiarviossanne on vaunuja. Teillä tulee aina olla jäljennökset meille lähetetyistä postituslistoista ja kaikki **muutokset on viipymättä ilmoitettava** meille. Samoja postituslistoja voitte käyttää monistettujen myyntikirjeiden lähettämiseen.

PÄÄMÄÄRÄ %



»F O R D U U T I S E T«

Mitä edellä on sanottu postituslistoista koskee myös »Ford Uutisten« postituslistoja. Vuoden aikana voi postituslistaa lisätä. Tärkeätä on saada »Ford Uutiset« näkyviin siellä, missä paljon väkeä liikkuu ja missä mielellään selaillaan lehtiä, kuten kirjastoissa, partureissa, lääkärien vastaanottohuoneissa, hotelleissa, kahviloissa, rautateiden ja linjavaunujen odotushuoneissa y. m. Täydentäkää postituslistojanne viipymättä näitä seikkoja silmällä pitäen. Varatkaa myös riittävä määrä numeroita jaettaviksi tiettyihin paikkoihin suoraan liikkeestänne. Kaikki lisätilaukset toimitetaan vain seuraavasta numerosta alkaen, koska vanhoja numeroita yleensä ei ole saatavissa ylimääräisesti.

Tehkäämme »Ford Uutisista« maan johtava autolehti!

PÄÄMÄÄRÄ %



NÄYTEHUONEISTOT

Huolehtikaa siitä, että liikehuoneistonne on sekä sisä- että ulkopuolelta puhdas ja muutenkin siistissä kunnossa. Tämä tekee aina asiakkaisiin edullisen vaikutuksen. Älkää unohtako muuttaa näyteikkunan varaosa- tai lisätarvikenäyttelyä ainakin kahdesti kuukaudessa. Katsokaa, että Ford- ja muut mainoskilpenne ovat kunnossa ja että Neon-valo toimii. Ellei Teillä ole Ford-Neon-valoa, tilatkaa sellainen viipymättä. Hankimme ilmaiseksi piirustuksia Teidän erikoisia tarpeitanne silmälläpitäen.

PÄÄMÄÄRÄ %



ELOKUVAMAINONTA

Olemme järjestäneet useimpain myyjien paikkakunnalle diapositiivilevyjen esityksiä elokuvateattereihin. Käykää katsomassa näytäntöjä todetaksenne, että levyt esitetään asianmukaisesti. Huomauttakaa virheellisyyksistä koneenkäyttäjälle. Ellei tästä ole apua, ilmoittakaa asiasta meille. Jos haluatte levyjä esitettäväksi muissa teattereissa, tiedoittakaa siitä. Esittäkää toivomuksianne levyjen mainosaiheisiin nähden. Seuratkaa Ford-lyhytfilmien esityksiä ja kirjoittakaa meille niiden tekemästä vaikutuksesta.

PÄÄMÄÄRÄ %



TODISTUKSIA OMISTAJILTA

Olemme kirjoittaneet useille sadoille Ford- ja Fordson-omistajille ja saaneet hyviä lausuntoja Ford-tuotteista. Näitä lausuntoja voimme tehokkaasti käyttää mainontaan. Ilmoittakaa meille tyytyväisten Ford-omistajien nimiä uusien lausuntojen saamista varten. Hankkikaa itse tällaisia lausuntoja ja huolehtikaa siitä, että Teillä myös on kirjallinen suostumus lausunnon käyttämiseen mainostarkoitukseen.

PÄÄMÄÄRÄ %



Ford-myyjän

kirjanpitojärjestelmä

FORD-MYYJÄN KIRJANPITO- JÄRJESTELMÄ

Saatte suurimman hyödyn Ford-edustuksestanne v. 1938 käyttämällä Ford-kirjanpitojärjestelmää. Se lisää kirjanpitonne samoin kuin muittenkin liikkeenne osastojen tehokkuutta.

Eräs tämän järjestelmän tärkeimpiä piirteitä on kuukausittain valmistuva eri osastoita koskeva voitto- ja tappiotili sekä tase.

Tästä on seuraavat edut:

1. Kuukautinen tilanteen tarkkailu, mikä tehostaa liikkeen johtoa.
2. Kuukautinen myynnin ja kustannusten vertailu.
3. Nopea jollakin osastolla tapahtuvan voiton vähenemisen toteaminen ja sen syiden poistaminen.

Tätä järjestelmää käyttävät myyjät voivat saada neuvoja ja apua O/Y Ford A/B:n kirjanpito-osastolta.

Saadaksenne suurimman mahdollisen hyödyn myyntityöstänne

käyttäkää Ford-myyjän kirjanpitojärjestelmää!



